

青年

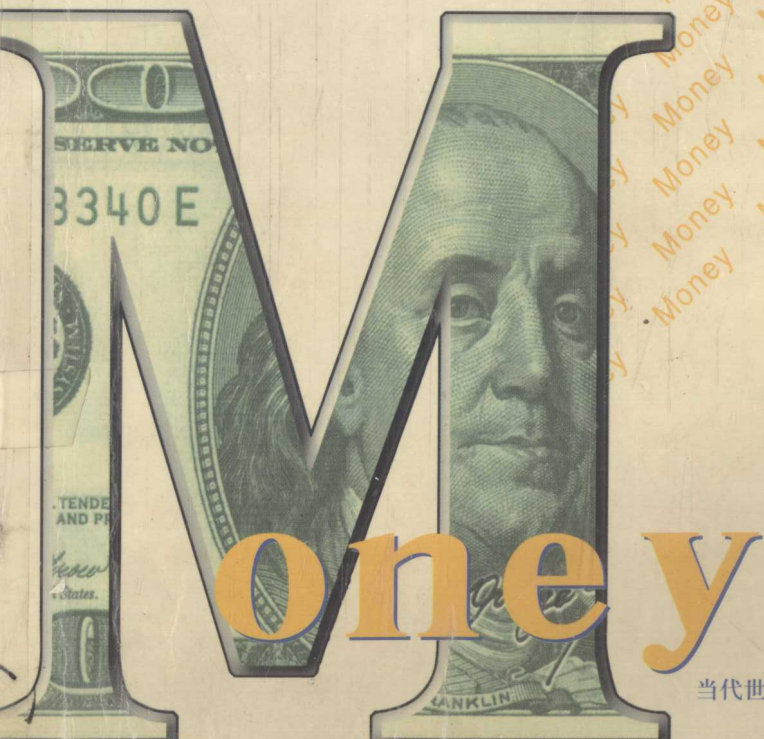


新世纪青年财富鼠标
点击财富



致富秘诀

蒋蓉 / 编著



当代世界出版社

青年

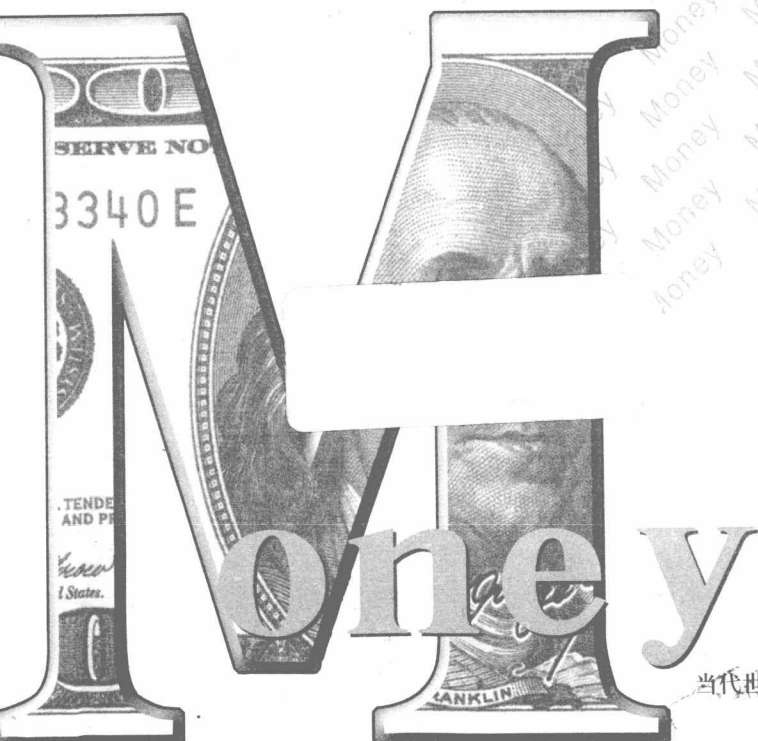


新世纪青年创富鼠标
点击财富



致富秘诀

蒋蓉 / 编著



当代世界出版社

青年致富

秘 诀

蒋 蓉 主 编

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

青年致富秘诀/蒋蓉主编, -北京:当代世界出版社, 2000.2

ISBN 7-80115-309-X

I. 青… II. 蒋… III. 商业经营-青年读物

IV. F715-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 03720 号

当代世界出版社出版发行

(北京复兴路4号 邮编: 100860)

北京市京宇印刷厂 新华书店经销

开本: 850×1168毫米 1/32 印张: 14.5625 字数: 340千字

2000年4月第1版 2000年4月第1次印刷

印数: 5000册 定价: 23.80元

ISBN 7-80115-309-X/F·42

创富鼠标：点击财富

新的世纪，是一个机会不断涌现、希望之光闪耀的时代。

新的世纪，我们需要更多的财富，但更需要我们去积极地创造财富。

由于财富的永恒价值，所以创造财富成为每一个人尤其是青年人一生的梦想和追求。

你可能会说，财富离我们很遥远，因为我们都是些平凡的人。

是的。也许你没有显赫的门庭，没有企业家的大智大勇，没有文体明星们的身价，也没有一张可以炫耀的博士文凭……

但这一切都不要紧，真的不要紧。

在新的世纪里，尽管还会有靠老子打天下的人，还会有靠权力聚敛财富的人，还会有靠名气运气发财的人，……但更多的肯定是用心血汗水和聪明智慧致富的人。

有多少财富，就有多少种获得财富的途径。你不必感叹时机不再，好运已晚，你也不必消沉自卑，怨天尤人。只要从电脑游戏机前的椅子上站起来，只要不再留恋网上的聊天与闲逛，只要不再傻坐在

电视机前为肥皂剧中俊男靓女那虚假的爱情唉声叹气，不必因为看到别人的跑车别墅便愤愤不平，你就不会晚。就像一位超级富翁说的那样：创富之门永远不为前行者关闭。

但是，你也不要以为财富可以轻易获得，财富是个神秘的王国，要走入它的大门，你得做好必要的准备，你得破译出财富的密码。就如同想要走入五彩缤纷的网络世界，你得先学会使用那个神奇的鼠标，正是因为那个神奇的鼠标，所有你想到达的地方，才能一点就通，一点就到。创富当然也需要这样的鼠标。

让我们拿起创富鼠标，点击财富吧！

自信人生“一百年”，汇集财富“万万千”。

我们刚刚走入的这个世纪，被称作是一个网络时代，但它更是一个青年人大显身手创造财富的时代。生当做人杰，创富不是梦。青年朋友们，操纵好你的创富鼠标，你就一定能破译走入财富王国的密码。

蒋 蓉
于千禧之夜



无本生利

“无本生利”即采用我们通常所说的“空手道”的方式来致富。“空手道”由于被一些不法商人的滥用，已在大众心目中带有很强的贬义色彩。其实，“空手道”本为日本的一种空手搏击之术，当代常用在商战之中，借指商战中的人们，运用自己的才智，将自己拥有的有限资金或资源，恰当地重新组合、配置，使之达到最佳的运转状态，发挥最大的效能，为自己创造出最大的财富。

在商海中，空手道的操作者通过独特的创意、精心的策划、完美的操作和具体的实施，在不违反法律和道德规范的前提下，巧妙借助他人的财力物力为自己谋取财富。这是一种不用或少用自己的钱去赚大钱的具体计谋。

空手道当是商战试图中的最高境界，它的

操作者必须具备敏锐的眼光、灵活的头脑、丰富的经验和过人的胆识等综合素质，只有如此才能真正实施“空手套白狼”的计划，否则只能是“空口说白话”。

“空手”，顾名思义，即手是空的，意思是资金相对较少，但是，操作者必须脑子里富有知识与智慧。因为他人是用“手里的资金”去赚钱，空手道者则是用自己脑中的知识、智慧去创造财富。因此，“手空而脑不空”可以说是空手道的精髓所在。只有将眼光敏锐、头脑灵活、经验丰富、胆识过人四点集于一身之时，才能在出招空手道时谋富致胜。

1. 借花献佛

借花献佛是借他人之“花”，献自己之“佛”。在这里，不能让自己的“佛”知道这花来自别人，否则就会弄巧成拙。

罗某是1969年下乡的知青，他趁记者采访之机书写“毛主席万岁”而一下出名。20年后，做了某股份有限公司的董事长，拥有财产10亿元，一举名扬全国。他的起家奥秘是一招空手道——借花献佛。

1998年，罗某毅然辞掉公职给一家公司当经理。罗某当上这家公司总经理不久，陪着董事长到河南参加展销会。会上，他有个惊人举措：他把海外亲属给孩子寄来的样式新颖的几件童装挂到展销会上。当时市场上的服装样式陈旧、呆板。他把童装一挂起来，立即吸引了许多前来购买服装的客户，他们纷纷向罗某要货，迫不及待地要求和他们公司签合同，要定期来取货。不到一天，订单摞起一大摞，足有200万元的订货合同。同来的董事长面对此景，不由得惊喜万分，但又深感不安地说：“眼下连一个裁缝、一台缝纫机都没有，订这么多童装，到时人家一取货，拿不出来，可怎么办呢？”罗某对董事长笑了笑说：“董事长，你放心，这些事包在我身上，你就等着收钱吧！”

展销会一结束，罗某马上找到一家服装厂，商谈加工计划。谈妥后，那家服装厂集中力量，依样设计，马上投产。在这笔生意中，服装厂出成本，厂商拿现金进货，罗某这家公司一分钱没出，便从中得了20万元的纯利润，董事长非常高兴，称赞罗某是一个很有胆识、很有魄力的总经理。从这当中，罗

某也真实地看到自己身上的能量，走出自己办公司的有力一步。

点 评

借花献佛也是空手道者最常用的手段之一。罗某在展销会前并不能确信该种童装是否受欢迎，所以只能将该样装拿去一试，而真正拿了200万元的订单时，他连一台缝纫机、一个裁缝都没有。这时罗某已成竹在胸，运筹帷幄。“没有枪，没有炮，别人给我们造。”果然，罗某这一招空手道赚了20多万元。

2. 巧用时间差

1987年，Y君辞掉中学教师的工作，借了妹妹200元钱与另一位同学闯荡北京，在京郊某乡镇企业做推销员。一年后，他挣了5万元。但他没有满足，他在寻找着机会。有一天，他办事路过前门，在一座三层楼前，被一则招租启事吸引住，启事上说，产权拥有者欲将这幢破旧的三层楼出租，年租金40万，租金一次性交清。前门是北京最繁华、客流量最大的地段之一。在这地段拥有一片店，就意味着拥有一颗摇钱树。Y君看中了这栋楼，但被它昂贵的租金、苛刻的付款方式难住了。此时，他的5万元钱只是年租金的1/8。借，来北京才一年，举目无亲，也无有钱的朋友，何处可借？贷，能贷到款，还来北京闯天下？

首先，他找到房主，把5万元钱交给房主作为定金租下了

这座空楼。他与房主签订协议，协议规定：45 天内，Y 君把年租金 40 万交齐，若 45 天拿不出租金，房主没收定金，房子另租他人。

租房协议签订后，他找到一家装饰公司，凭着租房协议，他与装饰公司签订装修协议。协议规定装修公司在 25 天内按 Y 君的设计思路把房子装修一新，45 天后，付装修费。

接着，他凭着租房协议和装修协议，与 5 家商场签订赊销协议。又以赊账的方式购置了地毯、桌椅、厨房用具、卡拉 OK 设备等，其价值和装修费用达 70 万元。装修后的楼房，是个中档饭店。与此同时，Y 君四处张贴招租广告，在不到 20 天的时间，有 20 多位有意者前来洽谈，最终，他以 140 万的价格转租出去。这样，他还清欠款后净赚 30 万元。他收到 140 万租金时，离他交房主租金的时间，仅仅只有 3 天，如果再过三天，没有交房主租金，则前功尽弃，赔了辛辛苦苦挣来的 5 万元还不算，还要欠 70 万元债务。这是招险招，稍有不慎，则全军覆没。

点 评

打时间差是最常见的空手道运作形式。这里“打”是利用的意思。打时间差就是凭借协约、合同等有效手段，操纵权控制在自己手中，然后在合同、协定规定的时间内，利用不同合同时间上的间差来巧妙筹划，这样可以少花钱，甚至不花钱就能挣一笔财富。

3. 刻意包装

少年时代的格芬是个穷光蛋，靠母亲开小加工商店定做胸围为生。因为环境的缘故，格芬从小就对生意场上的事情有了相当了解。而且他立下志向，一定要依靠自己的智慧与冒险精神，赤手空拳干出一番事业来。

经过多年的奔波之后，格芬认准了唱片业大有可图，决心一试。但他没有本钱，怎么办呢？

于是他便终日混迹于娱乐圈中，寻找突破口。一个偶然的时机，他认识了民歌手罗拉尼洛。在此之前，罗拉尼洛的歌喉已颇受欢迎，但台风极差，出不了众，上不了台面，因此，她的歌唱事业并不如意。格芬看准了这一弱点，决计加以利用。

于是，格芬便主动邀请罗拉尼洛合作，共创金枪鱼音乐公司。条件是这样的：

罗拉尼洛的歌曲版权归公司所有。

公司负责为罗拉尼洛包装和推销。

签好合作协议之后，格芬便玩起他的包装手法来。他将罗拉尼洛的歌曲夹在诸如巴巴拉·史翠珊等当代大红大紫的歌星的唱片中，制作后四处推销，这样，大大提高了罗拉尼洛的身价。光这一手，格芬便赚得了大钱。

1969年，格芬决定将金枪鱼音乐公司卖掉，得到现金450万美元，他与罗拉尼洛各得225万美元。

有了本钱，格芬便放开手脚大干起来。一年后，格芬自立门户，成立了庇护所唱片公司，故伎重演，在他的刻意包装下，一批默默无闻的歌手成为红星。

捧红了几批歌星之后，格芬在 1972 年决定将公司卖给华纳通信公司，作价 700 万美元。之后，他离开了唱片界一段时间。

1980 年，格芬卷土重来，创办了格芬唱片公司。成立之后，唱片公司屡遇挫折。直到 1990 年，终于时来运转，他手下的“枪与玫瑰”乐队走红，格芬顿时身价百倍，成为一家独立的大唱片公司。

点 评

人靠衣裳马靠鞍。任何事物都需要富有创意的包装。包装得法，便可以化腐朽为神奇，创造奇迹。格芬从事歌星包装业之所以能够成功，原因是多方面的，但在操作策略上，主要有以下方面：其一，格芬对消费者的需求十分稔熟。他能根据消费者的动向作出判断，作出极富有创意的决策。其二，格芬工作方法科学。他知道如何利用各种手段鼓励员工忠诚地为他服务。其三，格芬能充分利用所在的环境。他能适应好莱坞的生活、摸透了好莱坞的节奏，充分发挥了它的价值。以上策略都是格芬的独到之处，值得那些没有本钱却想发大财的人好好借鉴。

4. 由“小”起家

1965 年，华人范先生到丹麦首都哥本哈根谋生。他想起许多华人在海外都靠开饭馆谋生，就想利用自己的手艺干一番。于是他就开了一家中国春卷店，开始时生意并不好。范先

生琢磨后明白了，纯粹的中国式春卷并不合欧洲人的胃口。他重新进行精心选择和配制，不再运用中国人常用的韭菜肉丝馅心，而是采用了符合丹麦人口味的馅心。经过这一改变，原来生意清淡的小店变得顾客不断，应接不暇。积累了一笔钱后，范先生决定扩大生意。他放弃了以前的手工操作采用自动化滚动机新技术来生产中国春卷，并投资兴建了“大龙”食品厂，还建了相配套的冷藏库和豆芽厂。

生意越做越大，范先生的春卷开始向丹麦以外的国家出口。他坚持中国春卷西方口味这一秘诀，针对欧洲各国人的不同口味，采用豆芽、牛肉丝、火腿丝、鸡蛋或笋丝、木耳、鸡丝、胡萝卜丝、白菜、咖喱粉、鲜鱼等不同原料来制作，生产出来的春卷营养卫生、香脆可口，风格各异，因而深受欧洲各国人的喜欢。由于大龙春卷价格稳定，又适合西方人口味，范先生的订单滚滚而来，生意扩展到欧洲各国。

70年代末，经美国国会的专家化验鉴定后，美国政府每天向范先生订购10万只符合美国人口味的大龙春卷，以供给美国驻德国的5万士兵食用。1986年，墨西哥举办了第13届世界杯足球赛，大批球迷忙于看球连吃饭都顾不上。范先生抓住这个机会，按照墨西哥人的口味习惯，生产了一大批辣的春卷销往墨西哥，结果被抢购一空。

范先生就这样不断抓住机会扩大自己的生意，从白手起家成了大富翁。由于大龙公司一流的食品、一流的服务，范先生多次受到丹麦政府和美国政府的表彰和奖励，他使中国菜在国外的名声更加响亮了。

点 评

有许多人做生意总想做几千万、上亿元的大生意，但对大多数白手起家的人来说，这只是一种想象而已。其实，小生意可以带来高利润，小东西一样可以赚大钱。范岁久就是慧眼独具，靠小春卷白手起家，成了大富翁。

5. “空手套白狼”

L 君现任香港某大公司的总裁。当他出任这家拥有 2 亿资产的公司总裁时，他只有 25 岁。也许有人怀疑他一定有一个大后台，或者他父母极为有钱。其实不然，L 君没有任何后台，他出身在一个平民家庭，他完全是靠白手起家起来的。

他的第一笔买卖是在初中一年级做成的。他从小爱书如命，童年时代最大的愿望就是能有钱买许多他想看的书。那年暑假，他悄悄地把父母给他的 10 元零花钱拿到收购店去买了一大堆旧书，拿回家整理干净，自己看完后又卖给了旧书店。这一次折腾他净挣了 8 元钱，他用这钱买了一套自己极为喜欢的《格林童话选》。童年的许多类似经历竟使他逐渐明白了“生意经”的奥妙所在。

L 君自立意识极强，从 12 岁开始他就想法挣自己的学费和零花钱，不再向家里要钱。他做过很多“小买卖”，后来又成了马路上的报童。尽管卖 5 份报纸才能挣一分钱，从学校到回家的途中只有一毛钱的收入，而且还常受无赖的欺侮，还被治安人员驱赶过，但他坚持不懈，从不放弃。L 君的这段经

历，使他更加具备了一个成功创业者的素质，有了吃苦耐劳的精神、良好的经商意识，培养了他的能力，增加了他的经验。

L君事业的第一个真正起点是从经营看似不起眼的邮票开始的，他已经习惯了从低层做起。他先想尽办法凑了3000元钱，然后向邮商预定了价值2万多元的邮票，定金2000元，双方约定如果L君2个月内不取货，定金分文不退。L君用剩下的钱办了一份邮报，免费寄给集邮爱好者传阅。经过自己的努力，仅一个月后，2万多元的邮票销售一空，获利不少。直到现在，L君仍然在做邮票生意，有人说他光做这项生意已挣了几百万元。

1982年，他凭自己敏锐的观察力意识到房产生意有利可图。他当时并没有能力买房地产，但却有好点子。他买旧房子，先付一部分定金，然后在香港的报纸上登广告找买主。很快就有人来洽谈了。L君由买主出一个装修方案，他代为装修并安装电话。这样一来，买价2000元1平方米的旧房竟然以4000元1平方米的高价卖出。

L君的生意十分兴隆，财源滚滚。这种类似“空手套白狼”的做法使他的事业得到了成功。

点 评

空手道是商战权术中的最高境界，他需要操作者有敏锐的眼光、灵活的头脑及丰富的经验。L君并非天生就具备以上品质，他的成功与他的顽强精神是分不开的。从12岁他就开始做小买卖，卖5份报才挣一分钱，且常被驱赶和侮辱，但他没有屈服。正是这些磨炼，使之具备了以上创业素质。可见，空手道的素质并非空手而来的，它需要努力和拼搏。

6. 无本生利

你相信吗？身上既无分文，又无土地，穷光蛋一个，居然能一跃成为地产开发公司的董事长。这不是神话，日本的见村善三就是如此。

为了开发地产，为地方也为自己谋取利益，见村善三专门对土地作了深入的调查：工业化的社会真是一寸土地一寸金。地价的昂贵使许多办实业的人畏缩不前。然而他发现，在都市外，不是全部土地都昂贵得怕人，也有比较便宜的，它们或是圈在别人土地中的死地，或是交通不便的僻地，或是卖不出去的废地，这些都是值得开发利用的。于是他脑海里便逐渐形成一个绝妙的“借鸡生蛋”的计划：借用这些贱价土地，租给需要办厂而缺乏厂房的人。

说干就干，见村善三逐一访问了贱价土地的主人，向他们提出改造和利用它们的计划：不必出卖，由见村善三负责在上面建造厂房，租给企业家。地主则可以从见村善三手里每月坐收相当单纯出租土地 10 倍的租金，地主们听到这些诱人的条件，没有一个不举双手赞成的。

土地问题解决了，就要找需要厂房的企业家。见村善三立即成立了见村地产开发公司，积极开展推销业务。在贱价工地建造的厂房，租金要比热闹的街市便宜得多，要找到顾主不算困难。见村很快就把自己、地主、企业家三家的利益分配关系明确公布出来：见村善三从租用厂房的企业家手中收取租金，扣除租用工地代办费和厂房分摊偿还金，所剩即为地主收入，换句话说，厂房租金和地主租金的差额，除去造厂房的费用，